

## Weiterführende Innovationsberatung Wolle

Spinnradl OHG der Haller Franziska & Co. – St. Leonhard i. Passeier

### Zusammenfassender Bericht

EFRE Projekt FH-TechNet - CUP: D33D16001320005 - WP 4 Wolle - Beratungen Wollunternehmen - Erhöhung der Wertschöpfung

**efre·fesr**  
Südtirol · Alto Adige  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung  
Fondo europeo di sviluppo regionale



AUTONOME  
PROVINZ  
BOZEN  
SÜDTIROL



PROVINCIA  
AUTONOMA  
DI BOLZANO  
ALTO ADIGE

## INDEX

1. Status quo	3
2. SWOT – Analyse	3
3. Zielsetzung	5
4. Massnahmen	6

## 1. *Status quo*

Traditioneller Handwerksbetrieb in Familienbesitz seit über 70 Jahren, Tätigkeitsbeginn 1948, Standort St. Leonhard i. Passeier.

Betrieb verarbeitet seit Beginn an die Schafwolle, zuerst als Drittanbieter mit den Prozessen Kardieren und Spinnen, später wird die Schafwolle zu Endprodukten verarbeitet. Ab 1950 Verkauf direkt in der Werkstatt und auf Märkten.

Heute ist der Betrieb gut aufgestellt, die 2. sowie 3. Generation (Übergang bereits erfolgt) arbeiten Hand in Hand, klare Zuordnung der Aufgabenbereiche.

Der Betrieb ist organisatorisch aufgeteilt in die alte Werkstatt, dort wird der Rohstoff sortiert, gewaschen, kardiert und gesponnen.

Die Werkstatt ist mit mehreren historischen und nach wie vor funktionstüchtigen Maschinen ausgestattet (Verarbeitungsschritte Kardieren, Spinnen). In der anliegenden Strickerei wird der gesponnene Faden mit einer Strickmaschine zu Halbfertigware für die Produktion der gestrickten Jacken (Psairer Sarnen) verarbeitet. Im nahe gelegenen Geschäft mit integrierter Schneiderei wird die Halbfertigware zum Endprodukt weiterverarbeitet. Im Geschäft werden neben der Eigenproduktion auch Produkte Dritter verkauft, das Angebot reicht von Bekleidung (Socken, Fäustlinge, Patschen, Hüte) bis hin zu Produkten für den Bereich "Living" / Wohnen wie z.B. Betten, Decken, Kissen, Teppiche u.a.m...

Betten (Eigenmarke Spinnradl) wiesen ein Problem mit dem Gewicht auf, durch die Verwendung eines feineren Stoffes wurde das Gesamtgewicht um gut 1 kg reduziert. Beim Stoff handelt es sich um Baumwolle (Daunenstep). Ziel ist es, den Verkauf von Betten zu steigern.

Decken werden gut verkauft (Drittprodukt), Teppiche (Drittprodukt) passen gut ins Sortiment Wohnen.

Insgesamt guter Markenauftritt

## 2. *SWOT- Analyse (Stärken/Schwächen/Chancen/Risiken)*

### STÄRKEN

- Traditions- und Familienbetrieb
- Starke Bekenntnis zum Betrieb, Zusammenhalt
- Gesundes Selbstbewusstsein
- Know How sehr stark verankert
- Erlebnisorientierter und personalisierter Produktverkauf (Psairer Sarner)
- Wertschöpfung grossteils im Betrieb, klare Zuordnung der Aufgabenbereiche
- Innovationsbereitschaft

### SCHWÄCHEN

- Speziell die Herstellprozesse Sortieren, Kardieren, Spinnen fallen in die Zuständigkeit des Seniorchefs Franz . Im Sinne der nachhaltigen Produktionssicherung ist es wichtig, über eine Nachfolgekraft nachzudenken
- Das Produktsegment Psairer Sarner (Referenzprodukt) ist derzeit nur als saisonales Produkt anbietbar, da vom Gewicht her zu schwer und daher vorwiegend für die kühleren Jahreszeiten geeignet
- Sichtbarkeit der Marke Spinnradl im Geschäft nur begrenzt gegeben

Rot markiert=dringender Handlungsbedarf

#### CHANCEN

- Trendentwicklung hin zu authentischen, ehrlichen und qualitativ hochwertigen Produkten
- Gemeinwohlökonomie
- Nachhaltigkeit/Werteorientierung
- Betriebsstruktur/Grösse
- Wertschöpfung im Haus
- Kompetenz

#### RISIKEN

- Wenn Produktionssicherung nicht stattfinden sollte

### **3. Ableitungen/Zielsetzung**

Hauptziel ist der Erhalt des Familienbetriebes und vor allem die Möglichkeit, weiterhin den Produktionsstandort zu sichern. Wichtiges

Ziel ist es zudem, das Referenzprodukt "Psairer Sarnen" als "Ganzjahresprodukt" zu vermarkten.

#### **4. Massnahmen (kurz-/mittelfristige Umsetzung)**

Es wird Aktionsbedarf sowohl produkt- als auch markenseitig festgestellt.

##### **➤ Produktseitig**

- Sicherung der Produktion

Klärung des Aspektes Produktionsnachfolge, um den Wertschöpfungsprozess bzw. die interne Produktion nachhaltig zu sichern.

- Psairer Sarner

Der sog. "Psairer Sarner" soll zum Ganzjahresprodukt weiterentwickelt werden. Um dies zu ermöglichen, muss das Gewicht des "Janggers" reduziert und der Tragekomfort für etwas wärmere Jahreszeiten entsprechend verbessert werden (leichter, modischer Jangger...).

Es wird empfohlen, in den vorgelagerten Prozessschritten wie Scheren, Waschen und Sortieren mögliche Potentiale zur Gewichtsreduzierung ausfindig zu machen. Auch Know-How Träger sollten ausfindig gemacht werden (Referenzfirmen, Kompetenzzentren, Know-How Cluster).

##### **➤ Markenseitig**

- Die Sichtbarkeit der Marke Spinnradl im Geschäftslokal ist nur bedingt gegeben. Es wird empfohlen, das Spinnradl-Logo besser zu platzieren sowie auch den Zusatz "Einer spinnt immer" verstärkt zu kommunizieren, da dieser Zusatz sehr originell und etwas verspielt klingt. Auch sollten die Spinnradl-Produkte im Vergleich zu

den Fremdprodukten etwas hervorgehoben werden. Die räumliche Einteilung in die Bereiche Bekleidung, Wohnen sowie Schneiderei ist sehr gut gelungen, diese sollte man in dieser Form beibehalten.

Empfehlung an das Unternehmen:

- Umsetzung zeitnah wo dringend Handlungsbedarf (Produktionsnachfolge, Markensichtbarkeit im Geschäft)
- Planung der Umsetzungsschritte (kurz- sowie mittelfristig)
- Einbindung spezialisierter Dienstleister wo Bedarf

Bericht Version 31. Mai 2021

Verfasser: Michael Scherer